

Český trh ICT

Katalog výrobců a distributorů ICT si klade za cíl podat pokud možno ucelený přehled distribučního řetězce výrobce – distributor – prodejce v oblasti výpočetní a telekomunikační techniky v České republice. A to včetně softwaru podléhajícího běžné distribuci, tj. kromě „balíkového“ aplikačního softwaru a softwaru na zakázku a služeb.

V uplynulém období provedl Reseller Magazine celkem dva průzkumy. První byl zaměřen na celkový stav IT trhu, který se týkal prodeje IT komodit, druhý na aktualizaci a zpřesnění nového Katalogu, který se vám právě dostává do ruky. Už během jeho finalizace došlo na našem IT trhu k tolika změnám, že jeho stoprocentní přesnost nemůže být dodržena. Budeme se však samozřejmě snažit veškeré změny průběžně zaznamenávat, aby byly zahrnuty do příštího vydání.

Za případné chyby se zároveň dopředu omlouváme.

V roce 2005 Reseller Magazine provedl ohledně stavu trhu ICT jednak vlastní průzkum mezi nejdůležitějšími distributory, jednak průzkum průběžným sběrem dat

Růst trhu

Podle analytické společnosti IDC vykázal celkový trh ICT v roce 2004 růst 66 miliard korun, v roce 2005 pak tři miliardy dolarů, což činí při kurzu dolaru asi 24 Kč zhruba 72 miliard korun – tj. 9% nárůst. Tomu v zásadě odpovídá i výsledek průzkumu Reseller Magazine provedený mezi distributory, kde

Petr Jandík, ředitel, Actebis Computer
Myslím si, že ČR a Slovensko jsou dva separátní trhy a měl by na to být brán zřetel, pokud kdokoliv cokoli reportuje. Považuji to za mnohem více transparentní.

se růst odhaduje na deset procent. Je však nutno zdůraznit, že měření podle obrátů je komplikované – těžko se totiž měří ryzí distribuce od překupů, a kromě toho nebylo možno popsat, resp. získat údaje ode všech distributorů, zvláště těch menších.

Nejdůležitější změny

První velkou změnou na našem distribučním trhu byl bezpochyby pád holdingu AAC, který sdružoval firmy ProCA a Libra Electronics. Co se týče AAC, zde vyvstávají dvě otázky – kam se poděl jeho celkový obrát, a kam se poděl

do Levi International a vznik holdingu BGS Levi Group, čímž se vytvořila silná skupina „top 5“. Levi dříve působila na volném trhu a její vstup do ČR znamená, že si mohou BGS s Levi zboží mezi sebou vyměňovat. Kromě toho způsobil pravděpodobně největší vrásky v systému kvůli distribuci produktů HP (kteří nakonec HP přiřadila české BGS distributivě v ČR). Společnost BGS navíc koupila práva na značku PC Brave, čímž může kromě vlastní PC Lynx ještě více posílit svou přítomnost na trhu s PC. Kromě toho získala bývalého ředitele Tech Data Distribution, Daniela Kunze, které jmenovala ředitelem pro akvizice holdingu.

Pokud jde o vstup slovenských distributorů do ČR (BGS, Agem, Euromedia), jde s mírným zpožděním o totéž, čím byl příchod českých distributorů na Slovensko v minulém období – všichni významní čeští distributoři již na Slovensku jsou a tyto události kopírují stav v bývalém Československu před rozpadem federace.

Třetí nejvýznamnější změnou na českém distribučním trhu bylo navázání úzké spolupráce Actebis Computer s polským distributorem Actebis Data. Ten je – stejně jako český Actebis – vlastněný německou společností Actebis Holding (se společnou matkou, rodinnou firmou O

Podíly prodeje PC v letech 2004–2005

výrobce/značka	2004		2005		růst
	počet	podíl	počet	podíl	
Acer	57 000	11 %	106 000	18 %	86 %
Hewlett-Packard	66 500	13 %	95 000	16 %	43 %
Dell	39 000	8 %	65 000	11 %	67 %
Fujitsu Siemens	26 000	5 %	35 000	6 %	35 %
LYNX	19 000	4 %	26 500	4 %	39 %
Lenovo/IBM	24 500	5 %	25 500	4 %	4 %
Autocont	27 000	5 %	20 500	3 %	-24 %
Asus	N/A	N/A	17 500	3 %	–
Triline	12 500	2 %	14 000	2 %	12 %
Ostatní	236 000	47 %	190 000	32 %	-19 %
Celkem	507 500	100 %	595 000	100 %	17 %

Zdroj: DCD Publishing
Data obsahují stolní PC, mobilní PC

z veřejně dostupných zdrojů. Vzhledem k zaměření časopisu na drobnější prodejce IT a prodejce do segmentu SMB byl kladen důraz, kromě výsledků nejdůležitějších distributorů, především na oblast PC, notebooků a tiskáren, s přihlédnutím k prodeji serverů řady x86.

jeho zákazníci – prodejci IT? Zhruba třetinu obrátu AAC tvořily dovozy z Asie, zbytek činily redistribuce (přeprodeje s ostatními distributory) a reexporty.

Další důležitou změnou na českém distribučním trhu byl vstup slovenské BGS

Marie Holíková, marketing, SWS

Předpokládáme, že některé trendy z roku 2005 budou pokračovat i letos. Očekáváme tedy nadprůměrný nárůst segmentu notebooků a LCD panelů, mírný nárůst nebo stagnaci v prodeji digitálních fotoaparátů (na IT trhu), další erozi cen zvyšování počtu distributorů a snižující se marže, penetrování IT trhu do trhu spotřební elektroniky a nadprůměrný růst prodeje softwaru.

Kromě uvedených komodit se domníváme, že se na trhu vyskytl prostor pro montované PC, v letošním roce chceme na trhu zaujmout vlastní značkou asemblovaných počítačů Ergo. V roce 2006 hodláme výrazně posílit u našich partnerů obchod B2C. To znamená, že i nadále nebudeme prodávat koncovým zákazníkům, avšak budeme jim dodávat. Koncový zákazník tedy dostane zboží od SWS, nicméně tato dodávka bude mnohem veškeré náležitosti dodávky od dealera.

Versant). Actebis Computer přešel se svými sklady do Polska, poblíž Katovic. Co se týče počátečních „obav“ konkurentů Actebisu, a sice, že doprava po ještě více rozbitých polských silnicích než jsou naše bude pomalá, že uzavření objednávek budou muset být mnohem dřívě

než do půlnoci, že lokalizace některých druhů zboží bude problematická (například popisky klávesnic PC), a navíc, že ABC Data bude mít rozhodně tendenci dříve obsloužit vlastní polské zákazníky, než české, se rozptýlily a Actebis dokázal narůst o téměř 22 procent.

Konsigna stále s obratem klesá, naděje vkládá například do registračních pokladen.

Klíčoví distributoři ze „silné pětky“ – eD' system, Tech Data, AT Computers, Levi International, zaznamenali kromě růstu především stabilní podíl na trhu. Dá se proto předpokládat, že spíše než k přerozdělení obratu AAC mezi první pětku došlo k rozptýlení jednotlivých prodejců mezi všechny ostatní distributory.

Při pohledu do tabulky obrátů jednotlivých distributorů lze ještě konstatovat, že kdyby se vzala v potaz fluktuace kurzu, kdy euro kleslo za rok 2005 v průměru o sedm procent, byly by obraty našich distributorů ještě vyšší.

Prodej PC

Prodej PC zaznamenal 17% nárůst co do počtu kusů oproti předchozímu roku, což je dobré. Horší je, že cena za jednotku neustále padá, nikoliv však výdaje na obhospodaření tohoto zboží, hlavně náklady na dopravu. Zboží se tedy musí udat na trhu více – distributoři jsou si toho vědomi a snaží se tento vliv eliminovat.

Kromě poklesu cen PC bylo možno zaznamenat prudký pokles cen LCD monitorů a hlavně snížení cen a prudké zvýšení prodeje počtu notebooků. Notebooků se u nás prodalo celkem něco přes 250 tisíc kusů, což je o trochu více než 42 procenta; u některých výrobců však jejich prodej už dominuje (Acer).

Struktura značek prodaných PC

Ve struktuře značek prodaných PC nelze přehlédnout fenomén Acer, který metodou

go-to-market doslova válkuje trh. Jeho tažení se téměř podobá ostatním anormalitám u nás, jakými jsou například Microsoft, Cisco nebo Olympus. Jak je vidět z tabulky a grafů od analytické společnosti Gartner Dataquest, ani v ostatních zemích střední a východní Evropy (EMEA) nezaznamenal Acer takový úspěch, jako v ČR.

Kromě toho můžeme pozorovat zvýšený zájem nejen zákazníků, ale i prodejců o tzv. a-brand, tj. výrobky značkových dodavatelů – HP, Acer, IBM/Lenovo, apod. Jednak se prodávají díky marketingové radlici těchto výrobců lépe, jednak je s nimi pravděpodobně méně starostí po vlastním prodeji (záruční plnění). Zde se pozornost upírá i na Lenovo po akvizici této divize IBM PC a notebooků. Lenovo vzbuzuje velká očekávání. V tabulce počtu prodaných kusů je možná nepřesnost, protože data byla posbírána z více zdrojů. Pokud chce Lenovo na trhu uspět, nestačí mít punc levnějšího a kvalitního a-brandu, z jakého těžil před lety Acer koupí notebooků od Texas Instruments. Lenovo bude muset okopírovat i podobný go-to-market model.

Servery

Pokud jde o servery, pro drobnější prodejce a prodejce do segmentu menších až středních podniků bereme v úvahu servery řad x86 (dříve tzv. PC – servery). Jejich dodávky činí 5–10 procent prodaných kusů, podle výrobce. V grafech podílů jednotlivých dodavatelů na trhu EMEA servery x86 zahrnuté jsou. I zde cena klesá. Server je však vždy zdrojem vyšší přidané hodnoty, než PC desktop – zákazník, kterému je možno prodat server, už bude téměř vždy potřebovat další služby.

Tiskárny

Největší zrust zaznamenal prodej černobílých laserových tiskáren, a sice o téměř 28 procent.

Distributoři s obratem od miliardy korun v roce 2005

Firma	obrat 2003 (mil. Kč)	obrat 2004 (mil. Kč)	růst 03–04	obrat 2005 (mil. Kč)	růst 04–05 (mil. Kč)
eD' system Czech	8 196	8 754	6,81 %	9 830	12,29 %
Tech Data Distribution	4 950	5 500	11,11 %	6 000	9,09 %
AT Computers	4 500	5 010	11,33 %	5 510	9,98 %
LEVI International	3 678	4 216	14,63 %	4 829	14,54 %
SWS	2 373	2 804	18,16 %	3 250	15,91 %
DNS*	1 117	1 237	10,74 %	1 449	17,14 %
100Mega Distribution	990	1 012	2,22 %	1 400	38,34 %
ASBIS CZ	1 490	1 220	-18,12 %	1 250	2,46 %
Actebis Computer	840	880	4,76 %	1 071	21,70 %
LAMA Plus	730	800	9,59 %	1 050	31,25 %
AGORA Plus	670	820	22,39 %	1 000	21,95 %
Konsigna	1 092	1 057	-3,21 %	1 140	7,85 %

Zdroj: DCD Publishing, únor-březen 2006

* Celkový objem trhu IT v ČR za rok 2005 činí podle IDC 3 miliardy dolarů. Celkový výpočet distribučního trhu je téměř neproveditelný kvůli redistribucím (přeprojeje jednoho distributora druhému) a kvůli tomu, že všechny distribuční firmy nebyly do průzkumu zahrnuté.

ASBIS®

Distribuce pro Váš úspěch

Široká nabídka PC komponent



SUPERMICRO FOXCONN DECUBE

a mnoho dalších

ZE SORTIMENTU VYBÍRÁME

Prestigio



www.prestigio.cz

www.canyon-tech.com

ASBIS CZ s.r.o.

Obchodní 103, 251 01 Čestlice - Praha východ

tel.: 272 117 111, fax.: 272 117 332

info@asbis.cz

www.asbis.cz

http://e-shop.asbis.cz

Ty se dnes už stěhují do malých kanceláří, dokonce do domácností. Podobný vzestup zaznamenal i prodej barevných laserových tiskáren, a sice o 38 procent a nárůsty jejich prodeje jsou nejvyšší v segmentu SMB – přestože analytická společnost IDC předpokládala nárůst nulový. Prodej inkoustových tiskáren oproti tomu zaznamenal silný pokles, až o 38 procent;

Petr Slouka, ředitel, eD' system Czech

Jedním z důležitých úkolů je pro nás nárůst logistických výkonů, jež nejsou navenek příliš vidět, ale které mají velký význam pro optimalizaci procesů a zkvalitnění služeb. Konsolidace kanálu bude zřejmě i nadále pokračovat. Očekávám, že stále větší počet dealerů bude obsluhován stále užší skupinou největších distributorů. V eD' systému předpokládáme další růst společnosti.

ležiště jejich spotřeby spočívá v občasném tisku v domácnostech zejména pak fotografií. Prodej jehličkových tiskáren klesl nejvíce, na 60 procent loňské hodnoty a ukazuje se, že budou využívány stále více jen při nasazení ve specializovaných úlohách, například ve finančním sektoru při tisku na příjmové a výdejní lístky, tisky výplatnic apod.

Multifunkční produkty (MFP – tiskárna se skenerem, případně další funkcí), tvořily 70 procent celkového počtu prodaných kusů.

SMB jako příležitost

Ve hře zůstává SMB/SME – malé a střední podniky (Small and Medium Business/Small and Medium Enterprise). Ukazuje se, že typickým podnikem typu SMB je zákazník, který může, ale nemusí mít IT oddělení, často nemá organizační strukturu, má přístup k internetu, pobočkovou ústřednu a počet jeho PC se pohybuje mezi pěti až 50, zřídka výše. Podle IDC je u nás 186 000 podniků s jedním až devíti zaměstnanci a 72 000 podniků s 10–99 zaměstnanci. Příležitosti v segmentu SMB jsou především ve službách a při nasazování softwarových řešení (ERP, CRM, Business Intelligence, workflow, DMS – zpracování dokumentů apod.).

Tyto podniky vyžadují pro své fungování kompletní řešení a stejnou kvalitu dodávek, služeb a opečování jako velký podnik – v mnoha případech si totiž myslí, že velkými podniky jsou.

Trendy a příležitosti 2006

V distribuci dojde podle názorů významných zástupců distributorů k dalšímu prolínání aktivit v rámci ČR a Slovenska, případně

dalšími státy v regionu, a to oběma směry. Jedním z názorů je, že překvapivě spoje BGS s Levi může vykazovat jisté podobnosti s AAC, a sice v oblasti možných vzájemných výměn zboží. V souvislosti s tímto spojením také došlo k přehodnocení několika výrobních

Armand Koten, obchodní ředitel, Asbis

Předpokládáme nárůst především v prodeji notebooků, LCD panelů a-brand PC, pokles naopak vidíme v CRT monitorech.

k nahlížení na trh v ČR a SR jako na celek další se ještě mohou přidat. Již delší dobu se hovoří o tom, že by k nám měl vstoupit další velký distributor, a sice formou akvizice některého z „Top 5“, či spíše „Top 3“.

Vzhledem k pokračujícímu vývoji kurzu a dalšímu očekávanému poklesu cen poroste tlak na optimalizaci procesů a zkvalitnění služeb. Konsolidace prodejního kanálu zřejmě bude pokračovat přes snahy některých výrobních

Rostislav Jirkal, Managing Director, Servodata

V podnikových řešeních bude pokračovat trend přesouvání zájmu z high-end produktů k produktům střední třídy, a to jak v oblasti serverových technologií, tak v oblasti storage. Je to způsobeno trvalým zvyšováním výkonu, který již u střední třídy postačuje většině zákazníků. Předpokládáme mírný růst trhu (asi do 10% y/y) u hardwarových produktů, u infrastrukturního softwaru silnější (kolem 15%). Výraznější nárůst poptávky očekáváme u řešení pro archivaci s aktivním přístupem, správu dokumentů a content management, zde o více než 30 procent. V SMB rovněž výrazněji posiluje poptávku po řešeních založených na platformě Linux. Výrazný nárůst očekáváme zejména v oblasti bezpečnostních řešení. Rok 2006 má všechny předpoklady k solidnímu růstu bez významnějších výkyvů. Ty by mohly způsobit vnější vlivy, ať už politická nestabilita v souvislosti s výsledkem parlamentních voleb, nebo zahraniční vnější šoky (dodávky ropy, válečné konflikty, přírodní katastrofy apod.).

(Xerox, Intel, HP) o získání co největšího počtu distributorů, a to na rozdíl od Evropy, kde dochází i ke konsolidaci distribučních partnerů. Očekává se obsluha stále většího počtu dealerů stále užší skupinou největších distributorů.

V oblasti komodit poroste význam spotřeby elektroniky, ode dna se zdvihá digitální domácnost a v distribuci půjde o střet mezi přístupem k prodeji IT a CE komodit.

S klesajícími cenami LCD panelů zřejmě dojde k faktickému zastavení výroby a prodeje klasických CRT monitorů (s elektronkovou obrazovkou); jako ilustrace může sloužit příbuzná továrna LG Philips v Hranicích na Moravě





Poroste kusový prodej notebooků a LCD monitorů a multifunkčních produktů z oblasti tiskáren. Gartner předpokládá, že při dodávkách tiskáren do firem, včetně MFP, bude formát A4 postupně vytlačovat tiskárny formátu A3, a sice kvůli celkově nižším nákladům a nízkým celkovým objemům tisků A3. Cena notebooků má podle názoru některých distributorů dále klesat, přesto si notebooky ponechají vyšší cenu než desktopy. To je potěšitelné, protože díky tomu na nich zůstane vyšší absolutní marže.

Do hry o vyšší prodejnost PC se zapojuje i Microsoft, a sice jednak se svým operačním systémem MS Windows Media Centre s určením pro centrum domácí zábavy – první vlastovkou byl u nás X-Play AT Computers, podobná zařízení však začínají dodávat i ostatní výrobci. Microsoft kromě toho vystoupil s akcí MS Office Bios Locked, která má zjednodušit logistiku prodeje PC a zvýšit i prodej MS Office. Bude tak možno získat libovolnou katalogovou sestavu PC s libovolnou verzí MS Office. K této akci Microsoftu se připojili zatím výrobci HP, Lenovo, Fujitsu Siemens a z domácích AT Computers.

Postupný nárůst penetrace vyšší šířky pásma, hlavního inhibitora digitální domácnosti, bude pokračovat, což by mělo společně s MS Media Centre podpořit prodej PC do domácností. Šířka pásma podmiňuje tzv. triple play (současný přenos dat, hudby a videa), a hlavně prodej tohoto obsahu, jenž by mohl opět pomoci vzestupu prodeje PC.

Určitou nejistotou pro distributory byl na přelomu roku boj o likvidaci elektroodpadu mezi Rema Systémem a Asekolem. Jde hlavně o nejasnosti v likvidaci historického elektroodpadu z domácností. Po prvním

rozhodnutí se sešla rozkladová komise, zápis Asekolu z 22. 12. 2005 byl v polovině února 2006 zrušen, a výběrové řízení bude probíhat znovu.

Obrovskou příležitostí pro rok 2006 mají být registrační pokladny s fiskální pamětí, případně fiskální tiskárny. Z krátkodobého

Ondřej Pavlík, ředitel, Tech Data Distribution

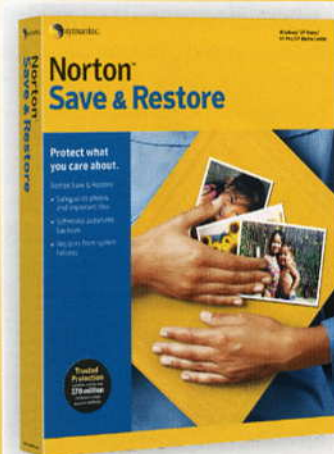
Předpokládám další pád jednoho až dvou distributorů střední velikosti, další pokusy o vstup zahraničních společností na náš trh a akvizice bonitních (sub)distributorů s určitou úrovní přidané hodnoty, jakým může být například tržní segment. Mezera po AAC také skýtá mnoho příležitostí, hlavně v sektoru SMB. Nárůst prodeje vidím v notebookech, zhruba na úrovni 30 procent, v LCD monitorech a v produktech spotřební elektroniky, zejména u Windows Media Centre, dále pak u prvků domácí zábavy, jež dodává např. Logitech. Rok 2006 bude poznamenán výrazným růstem připojení k internetu a vyšší šíří pásma za řádově nižší ceny. Očekávám rovněž silný vstup Vodafone do datových služeb a další snahy HP dělat byznys přímou cestou. Oproti tomu neočekávám nárůsty ve středních a nižších serverech, tiskárnách a mobilech. Nově zařazujeme do portfolia pokladní systémy."

hlediska – pro rok 2006 – půjde o asi o tři miliardy korun, z dlouhodobého hlediska půjde také o přidanou hodnotu formou zákonem vyžadovaných periodických služeb (každé dva roky na zařízení), takže se zřejmě strhne boj o certifikaci servisu. ■

Chraňte vše, na čem vám záleží.

Nová aplikace **Norton™ Save & Restore** umožňuje automatické zálohování a obnovení všeho, co se nachází v počítači. Získáte účinnou ochranu oceněného softwaru **Norton Ghost™** společnosti Symantec a nové rychlejší metody bezpečného uložení drahocenných rodinných památek a jiných nepostradatelných souborů.

Norton™ Save & Restore



Určitě se chcete věnovat lepším činnostem než časově náročné konfiguraci softwaru, a proto ji náš jednodukový průvodce provede za vás. Ve spojení s aplikací **Norton Internet Security™** (v prodeji samostatně) může aplikace **Norton™ Save & Restore** spustit zálohování pokaždé, když obdrží upozornění na incident.



**NORTON
INTERNET
SECURITY
2006 CZ
SAMOSTATNĚ
V PRODEJI**

 symantec.
Distribution Partner

 eDsystem
Czech

www.edcz.cz